

令和7年度 中堅中核企業支援プラットフォーム事業

企業内起業家育成による新事業創出プログラム

INTRE PATH JAPAN 東北

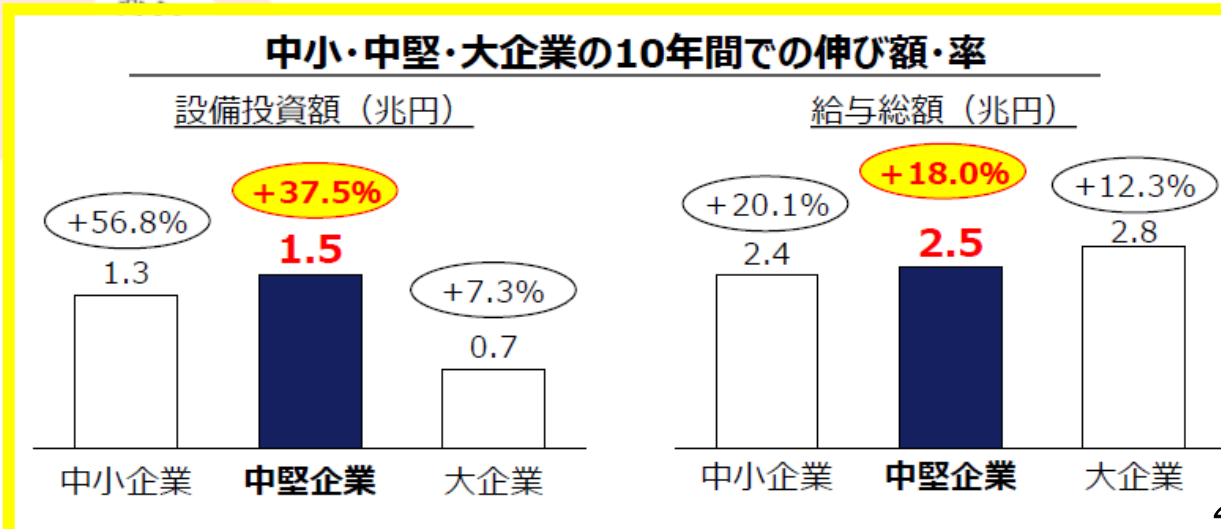
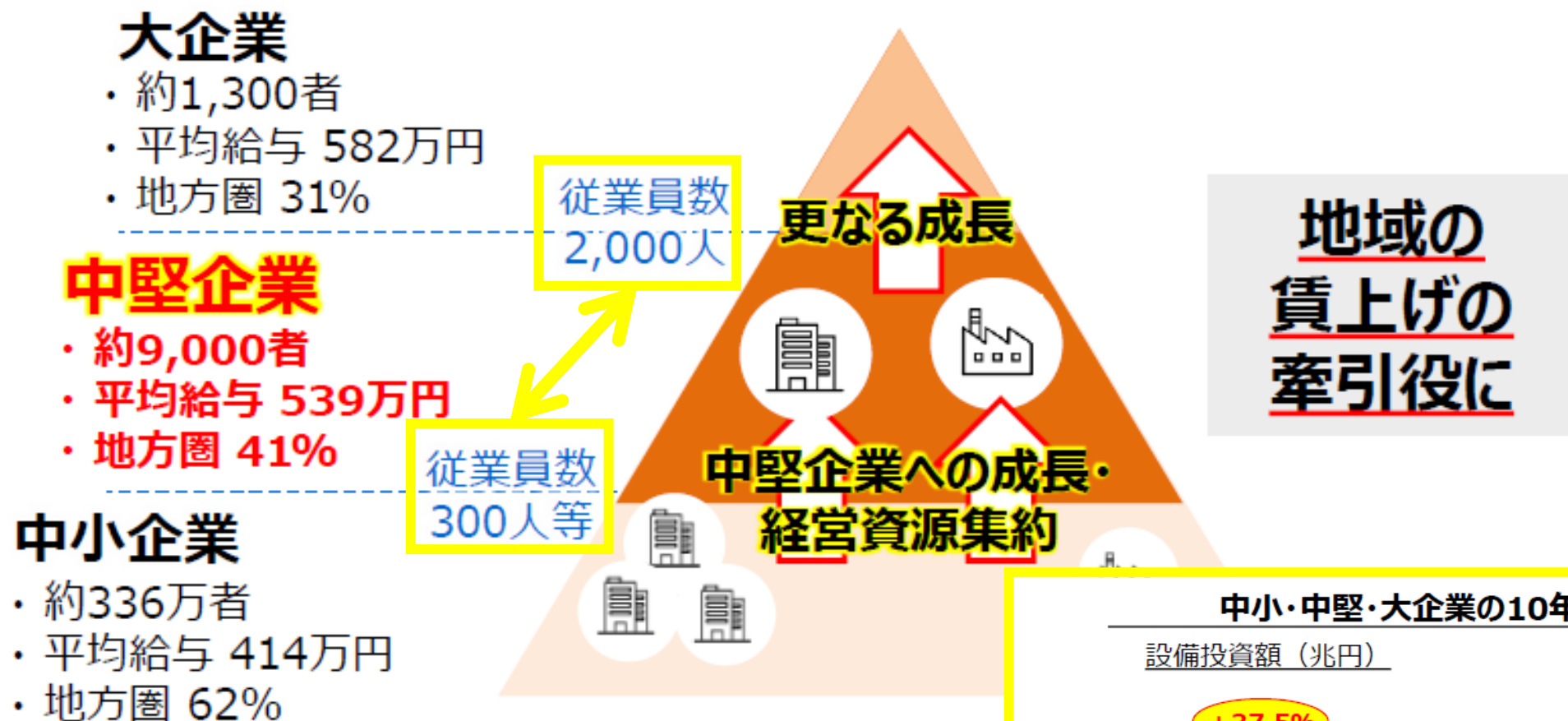
東北6県の中堅・中核企業

企業内起業家育成による新事業創出プログラム

インターウーズ株式会社 2025年 8月4日

INTERWOOS
International Window of Opportunities

“中堅企業”が地域の事業拡大・賃上げに大きく貢献している



中堅企業成長促進パッケージ2025 概要



中堅企業成長ビジョンの重点6本柱をもとに、今後、中堅企業や支援団体等が活用可能な、**13府省庁・全155件 総額1兆円超(1.4兆円)の施策**をまとめた。主な施策は以下のとおり。

パッケージ【施策集】
本文は[こちら](#) ➡



1. 資金調達・設備投資

- 中堅・中小企業の賃上げに向けた省力化等の大規模成長投資補助金【経産省】
- 中小企業成長加速化補助金【経産省】
- 地域未来投資促進税制【経産省】
- 早期での事業再生に取り組む企業への度基盤の整備【経産省】
- 地域経済循環創造事業交付金（リーカル10,000プロジェクト）【総務省】

2. 人材確保・育成

- 地域企業経営人材マッチング事業、地域企業経営人材確保支援事業給付金【金融庁・経産省】
- プロフェッショナル人材事業【経産省・内閣府】
- 先導的人材マッチング事業【経産省】
- 地域の人事部支援事業【経産省】
- 特定技能制度の整備・運用【経産省】
- 賃上げ促進税制（中堅企業向け）【経産省】
- 人的資本経営コンソーシアム【経産省】
- 地方拠点強化税制【内閣府】
- 新卒者等に対する就職支援事業【厚生労働省】

3. M&A、経営者支援・活用

- 中堅・中小グループ化税制【経産省・中小庁】
- 地域の中堅・中核企業支援プラットフォーム【経産省】

4. イノベーション

- イノベーション拠点税制（イノベーションボックス税制）【経産省】
- 研究開発税制【経産省】
- INPITによるオープン＆クローズ戦略に関する助言【経産省】
- 研究成果最適展開支援プログラム（A-STEP）【文科省】
- OCEANプロジェクト（特定新需要開拓事業活動計画認定制度等）【経産省】
- 新市場創造型標準化制度【経産省】

5. 海外展開

- 新輸出大国コンソーシアム【経産省】
- 中小企業・農林水産業輸出代金保険【経産省】
- 国際協力銀行（JBIC）の地域金融機関を通じた支援【財務省】
- グローバルサウス未来志向型共創事業【経産省】
- 中堅・中小建設企業の海外進出支援業務【国交省】
- ICT等を活用した観光地のインバウンド受入環境整備の高度化【国交省】
- 在外公館を通じた支援事業【外務省】
- 中小企業・SDGsビジネス支援事業【外務省】

6. GX・DX

- 省エネルギー投資促進・需要構造転換支援事業費補助金／省エネルギー投資促進支援事業費補助金【経産省】
- 中小企業等エネルギー利用最適化推進事業費【経産省】
- 物流脱炭素化促進事業【国交省】
- 中小物流事業者の労働生産性向上事業【国交省】
- DX認定制度【経産省】
- 地域デジタル人材育成・確保推進事業【経産省】
- 食品産業の生産性向上に向けた支援【農水省】

※本パッケージの施策については、2025年2月時点の関連施策をとりまとめたものであり、
今後は中堅企業成長ビジョンに沿って各施策の具体化を行う。

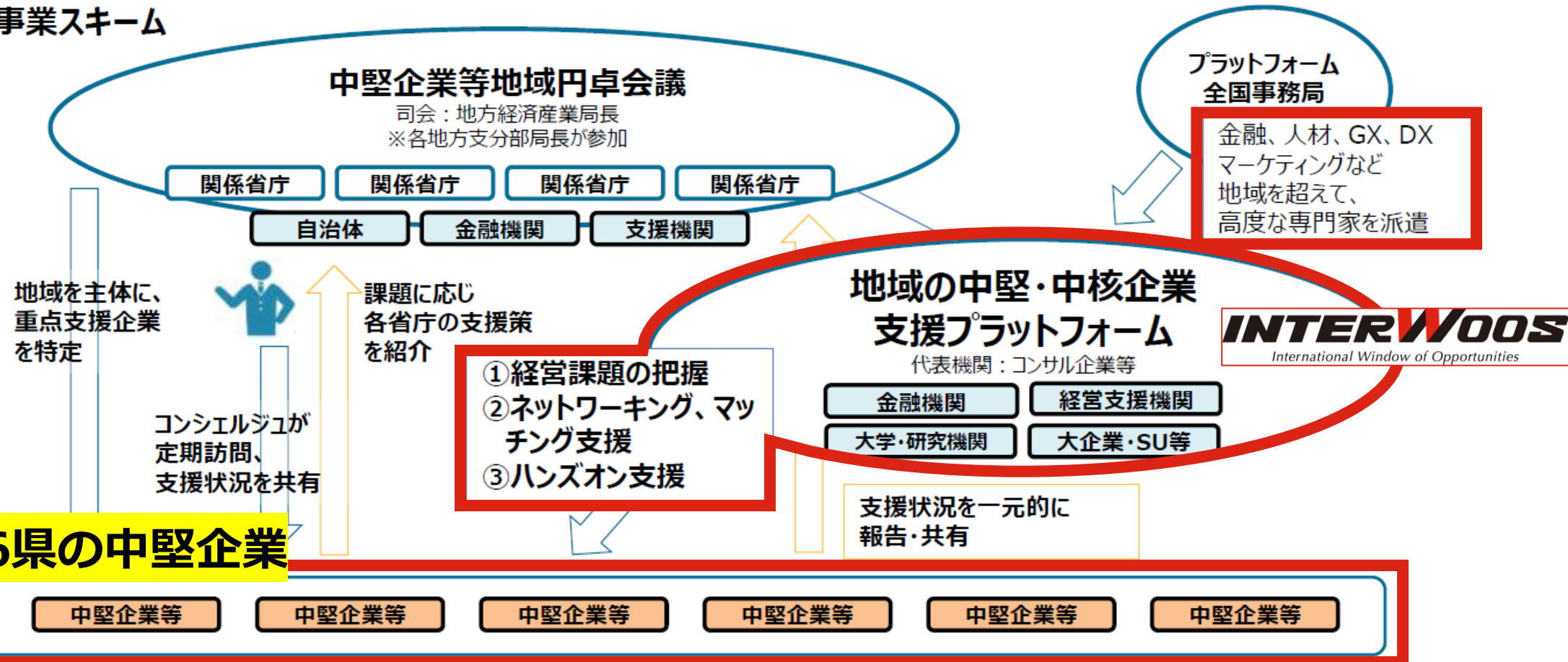
地域の中堅・中核企業支援プラットフォーム

中堅・中小企業
概要ページ掲載施策

- 地域の中堅・中核企業の成長に向けて、経営規模の拡大を伴う新事業展開等に取り組む企業への支援を実施。地域ごとに、中堅・中核企業と支援機関とをつなぐ支援プラットフォームを構築し、①経営課題の把握、②支援機関とのネットワーキングおよびマッチング支援、③重点支援企業に向けたハンズオン支援を行う。

■ 予算額：4.0億円

■ 事業スキーム



東北6県の中堅企業

インターウォーズ 会社紹介資料



人と企業のインキュベーションで
一人ひとりが“人生のCEO”として生きる
雇用を創出し、日本社会に貢献する。

“人”と“企業”のインキュベーション支援

事業インキュベーション

イントレプレナー塾

4ヶ月間のカリキュラムの中で、アントレプレナーに必要なマインド、アイデア発想から構想に落とし込み、事業計画書を作成、ブラッシュアップを重ねて社内外へのプレゼンテーション演習までサポート

出島インキュベーションプレイス

会社から離れ、異業種の人と交流する空気やカルチャーの中で、市場（顧客）に向き合い、メンタルブロックを外し、事業機会を自ら創り出し、事業企画を策定するサードプレイス

事業開発コンサルティング

企業内起業制度 / 事業戦略支援
パートナーリング支援

CAREERWOOS Career Window of Opportunities

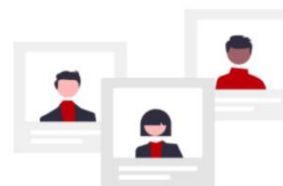
経営幹部人材紹介

経営幹部 / エグゼクティブ人材のご紹介

事業戦略を実行・推進可能な風土整合性の合った人物像を明確にし、インキュベーション事業会社である当社独自のネットワークから、「経営幹部」「プロフェッショナル」「スペシャリスト」人材を選び出す、成果報酬型の人材紹介事業

投資 / 経営者コーチング / 人事・組織コンサルティング

株式、債券等への投資、投資事業組合の財産運用および管理 経営者へのコーチング
人事・組織、マーケティング、ブランディングコンサルティング含む、成長をドライブさせる幹部人材の紹介



日本初！

インキュベーション領域のパイオニア企業

これまでの**歴史**

30年

企業内起業家養成 卒業生
イントレプレナー塾

1,212人

インターウオーズが生んだ
社長

100人超

インキュベーションした
新規事業

200
案件以上

投資
インキュベーション先

11社
上場実績

異業種交流会
経営者登壇数

300超

経営幹部 人材紹介

1,226人

東京の中心地
銀座駅から

1分
徒歩

令和7年度 中堅中核企業の経営力向上支援事業について

事業内容

1-3. 事業内容

本事業は、1-2. 事業スキーム(1) 補助事業者が、支援対象企業に対して実施する下記の取組を支援します。なお、事業実施にあたっては、以下(1)～(7)すべての取組を行うものとし、経済産業省または地方経済産業局と十分に協議を行った上で実施することとします。

なお、本補助事業において補助事業者が入手した情報は、事務局及び経産省(管轄地域の地方経済産業局等を含む)の求めに応じて共有するものとし、支援先企業にもこの点を前提として支援にあたってください。

(1) 支援プラットフォームの構築および支援対象企業の課題発掘・支援ニーズの把握

地域ごとに、中堅・中核企業と支援機関とをつなぐ支援プラットフォームを構築し、プラットフォームに参画する地域の中堅・中核企業に対して経営規模の拡大に伴う課題の発掘や支援ニーズの把握を行う。

(2) 地域内外の支援機関等とのネットワーキングおよびマッチング支援

補助事業者が支援プラットフォームの中心となり、地域内外の協業パートナーとなる企業や連携支援機関、補助事業者が有する専門家ネットワークと連携し、支援対象企業とのネットワーキングに資する取組及びマッチング等を行う。

実施にあたっては、支援プラットフォームを中長期的に継続していくための仕組みを企画すること。

連携支援機関は、中堅企業等地域円卓会議に参加した実績のある機関を含めた5～6者程度を目安とし、採択決定後に経済産業省または地方経済産業局と協議を行った上で、適切な連携体制を構築すること。

また、補助事業者と連携支援機関は、支援プラットフォームを中長期的に機能させるために、支援対象企業の経営規模の拡大に伴う課題や支援ニーズを適宜、情報共有ができる体制を構築すること。

(1) 支援プラットフォーム参加企業＝“参加企業”の課題発掘

(2) 連携支援機関含むネットワークを構築しマッチング支援

(3) 重点支援企業へのハンズオン支援

(5) 地域未来牽引企業への参画を推進するアプローチ

なお、上記(1)(2)の取組については、1-2. 事業スキーム(3)に定める支援対象企業にとって、新事業展開にあたっての協業先となりうる主体を巻き込み、オープンイノベーションを促進する狙いから、地域未来牽引企業以外であっても、支援対象企業と同規模以上の企業(みなし大企業を除く)について、参加企業とすることができるものとします。

(3) 重点支援企業へのハンズオン支援

プラットフォームに参画する企業のうち、重点支援企業に対し、連携支援機関や専門家等と連携して、経営規模拡大に伴う経営課題への支援(資金調達、人材確保、M&A、R&D、海外展開等)や新事業展開への支援(新事業の立ち上げから実行段階までの支援)を行うこと。

実施にあたっては、支援対象企業へのハンズオン支援が、中長期的に自走していくための仕組みを企画すること。

また、令和6年度「中小企業支援事業補助金(中堅・中核企業の経営力強化支援事業)」の重点支援対象企業からの支援ニーズがある場合には、継続的な支援を検討すること。

(4) 事務局が有する専門家ネットワークの活用

上記(1)～(3)の取組にあたっては、事務局が有する専門家ネットワークを活用することを強く推奨する。

専門家の活用にあたっては、経営課題の掘り起こしや事業構想の壁打ちなど、早期の段階から、複数の多様な専門家を巻き込むことが有効である。

なお、専門家への謝金・旅費等の費用については、本事業の事業費から拠出することとする。

(5) 支援対象企業のうち、地域未来牽引企業の参画を推進する取組

上記(1)～(3)の取組について、本事業の主な支援対象である地域未来牽引企業への周知を徹底し、プッシュ型で事業への参画を推進する取組を行うこと。

(6) 事務局及び中堅企業等地域円卓会議との連携

事務局が行う、他企業への普及・展開に向けた取組(全国ネットワーク構築の取組、支援事例集のとりまとめ及び情報発信等)に協力すること。

また、各エリアにて開催される中堅企業等の成長促進に関する地方版ワーキンググループ(中堅企業等地域円卓会議)やそれに関連するイベント等にて、プラットフォームに参画する企業の経営課題や支援ニーズ、支援状況について報告を行うと共に、この場での決定方針に従って、今後の支援方針を検討すること。

(7) 事業報告書の作成

上記(1)～(4)の取組において支援した支援先企業について、事業終了後3年目までの支援成果(新事業展開への取組状況)について取りまとめの上、年度ごとに報告書を作成すること。

事業内容：メイン4項目

①



経営課題の把握

②



東北エリアの支援
ネットワーク形成

③



重点支援企業への
個別伴走型支援

④



専門家人材活用
マッチング

本事業の内容と対象企業の整理

① “参加企業” の経営課題把握 ➡ 6県／24社程度

② 連携支援機関とのネットワーキングとマッチング

③ “重点支援企業” へハズオン支援 ➡ 6県／10社程度

④ 専門人材活用 マッチング

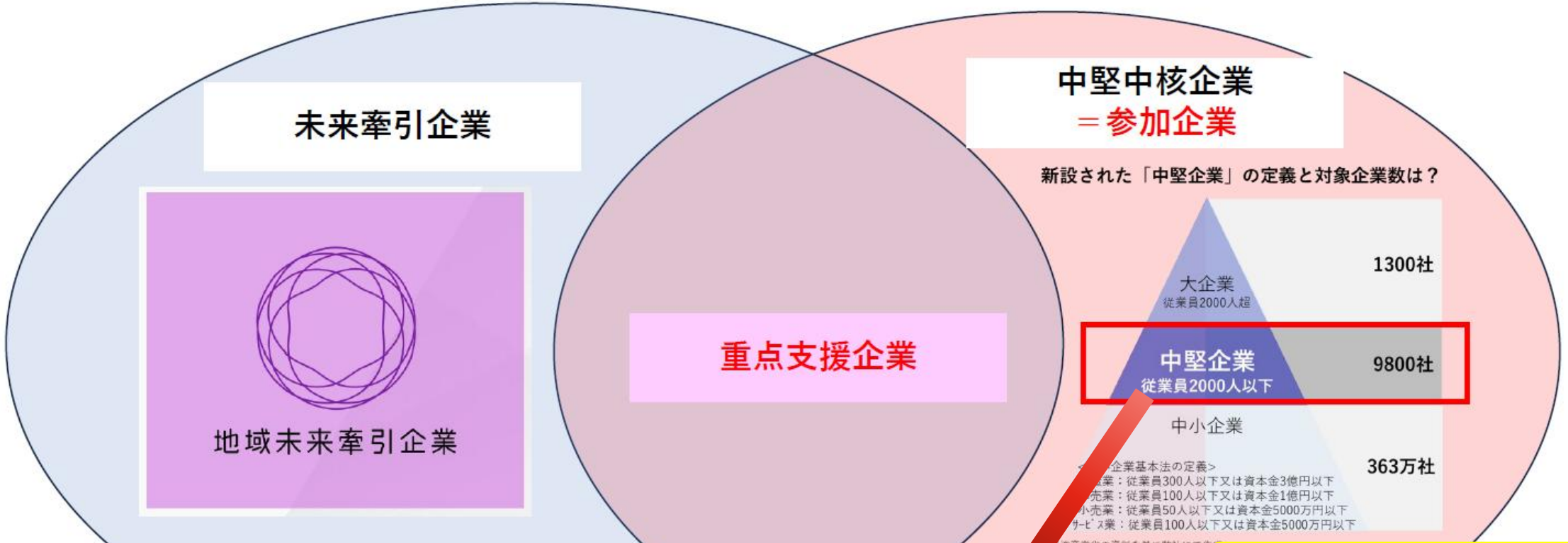
① ② の支援
参加企業

= 次ページ 中堅企業の条件を満たす企業

① ② ③ ④ の支援

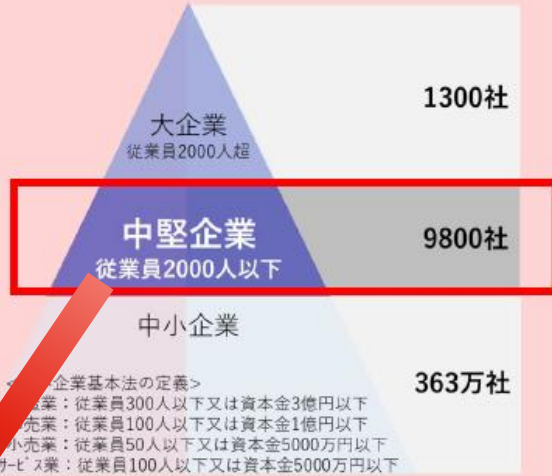
重点支援企業 = 中堅企業 かつ 地域未来牽引企業選定企業

対象企業：「重点支援企業」 & 「参加企業」



中堅中核企業
= 参加企業

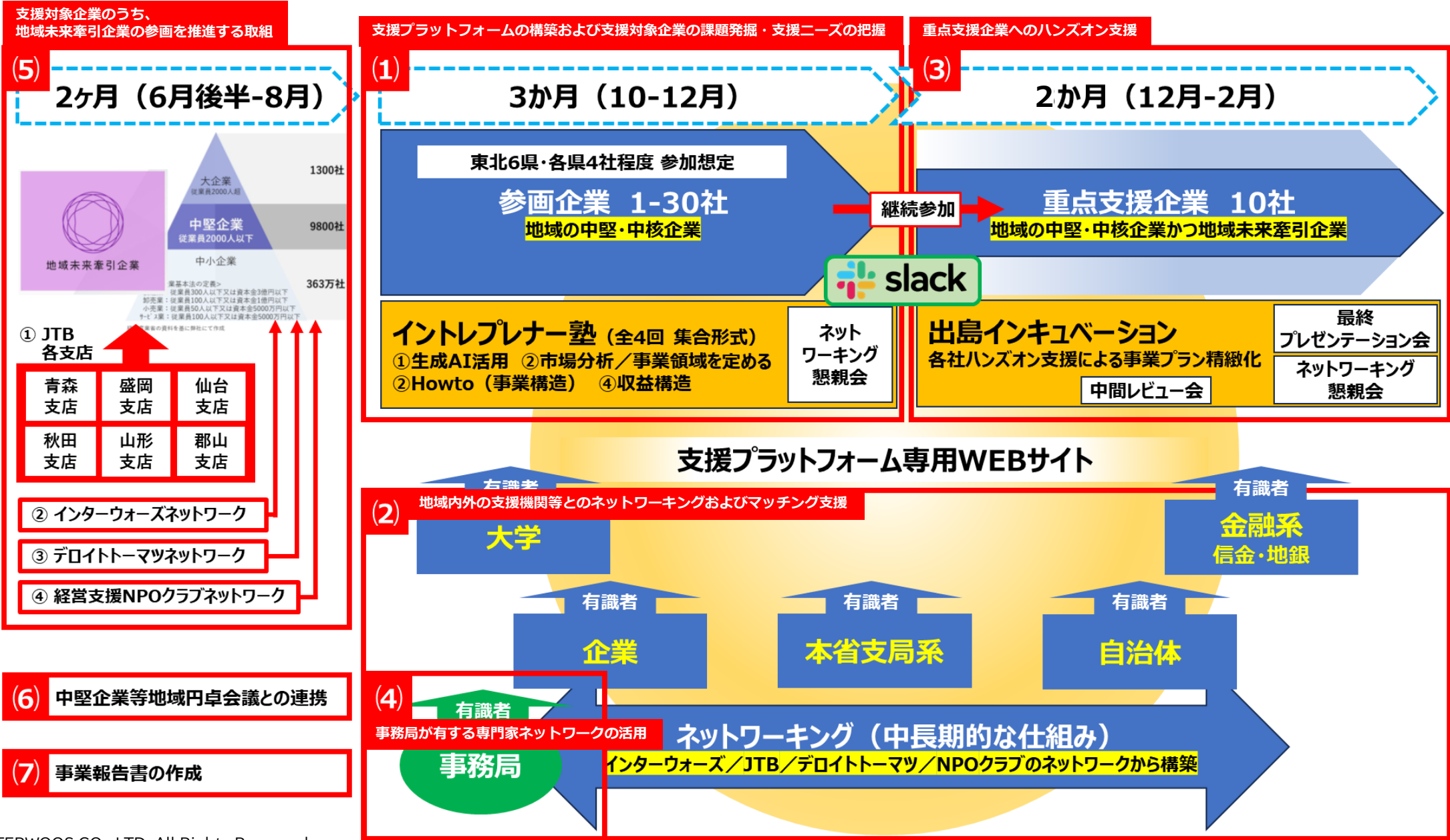
新設された「中堅企業」の定義と対象企業数は？



- ①直近3年間 のうち いずれかの年度で、 年間売上高が100億円 以上
- ②従業員数が中小企業基本法に定める常時従業員数 300人～2,000人以下
- ③直近年度の年間売上高が70億円 以上 かつ 前年度からの 売上高成長率が10%以上

【業種】	【常時従業員数】
製造業・建設業など	301人以上
卸売業	101人以上
小売業	51人以上
サービス業	101人以上

東北エリアにおける企画全体像



① “参加企業” の経営課題把握 → 6県／24社程度

- ・イントレプレナー塾への参加 【約3か月／4回】

10/21(火)

第1回

事業
コンセプト

<テーマ>
生成AIを活用した事業コ
ンセプトの検証法を学ぶ
顧客課題の仮説設定

次回までの課題

顧客インタビュー①

11/4(火)

第2回

顧客課題の
絞り込み

<テーマ>
インタビュー結果を踏まえ
顧客課題のインサイトを捉
える。

次回までの課題

顧客インタビュー②
ビジネスモデルシート



オンライン

11/19(水)

第3回

事業モデル
収益構造

<テーマ>
ビジネスモデルシートとス
キーム図による事業モデル
作成

次回までの課題

5ヶ年 収益計画
プレゼン資料 等



オンライン

12/18(木)

第4回

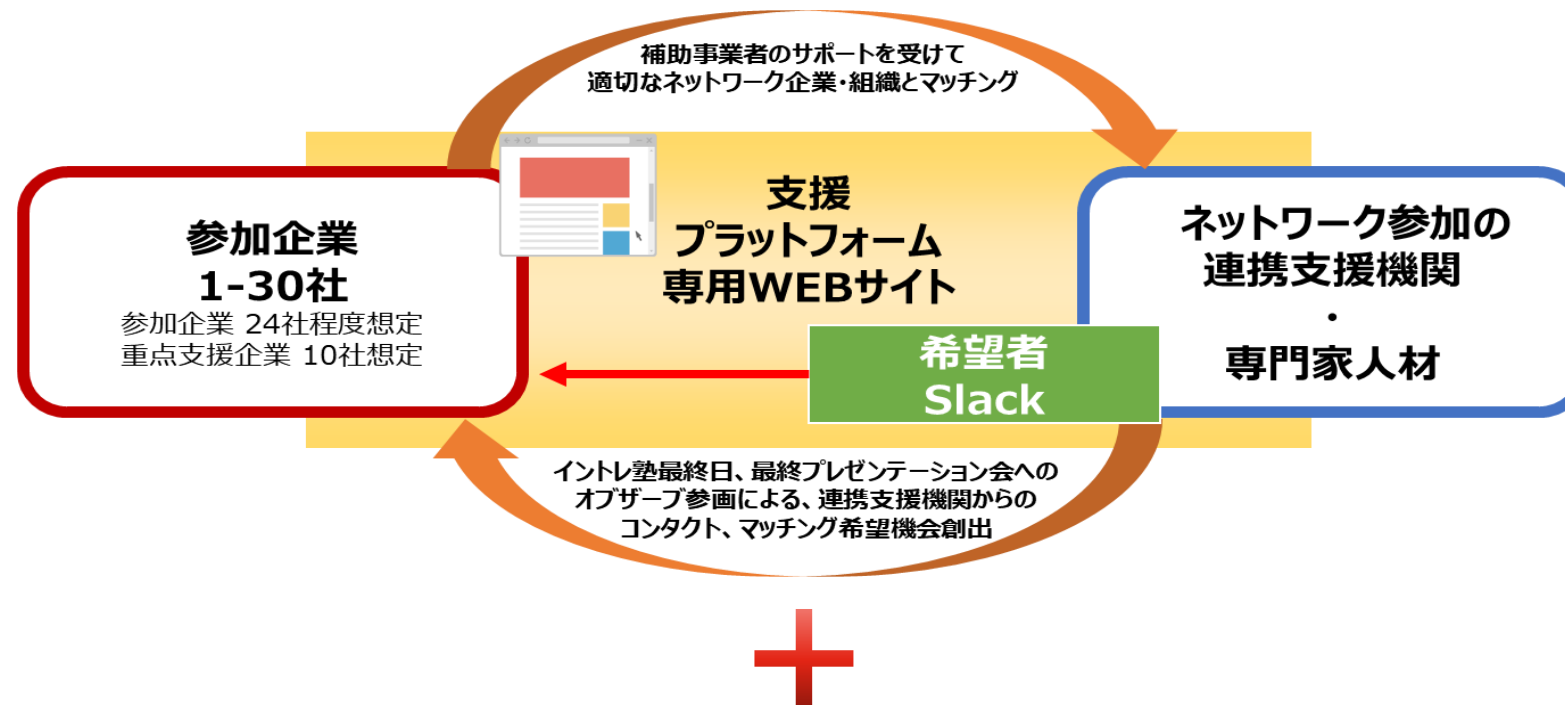
プレゼン
テーション

<テーマ>
自社の経営課題について発表

※ 重点支援企業
出島インキュベーションにて
取り組む事業計画も含む発表

② 連携支援機関とのネットワーキングとマッチング

- 支援プラットフォーム参加 / ネットワーキング懇親会参加



ネットワーキング
懇親会 2回

12/18(木)

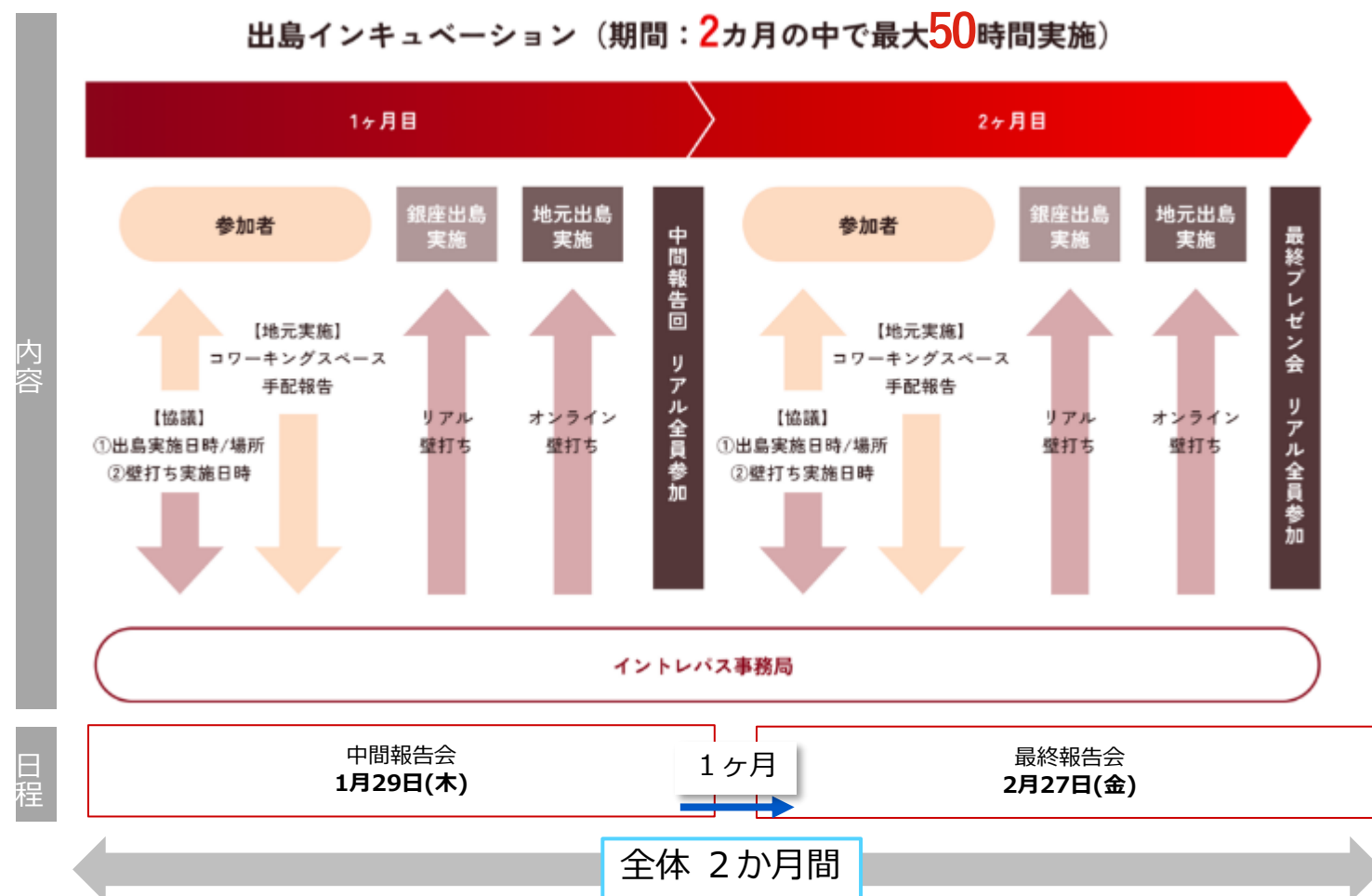
塾 第4回目

2/27(金)

最終プレゼンテーション会

③ “重点支援企業” へハンズオン支援 → 6県／10社程度

・ 出島インキュベーションで事業計画を精緻化【約2か月／50時間】



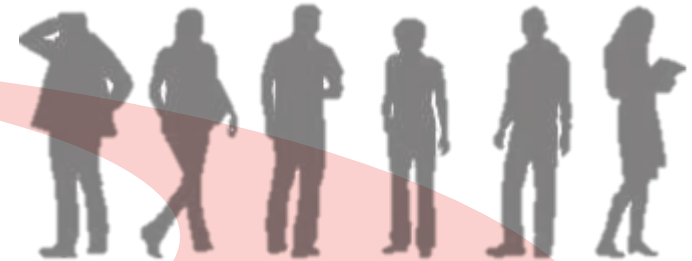
出島運用ルール

- ◆ 出島はインキュベーション期間中50時間以上を確保する。
- ◆ 出島スペースは「インターウォーズ銀座本社にある出島インキュベーションプレイス」と「地元」を参加者自身で選択できる
「地元」選択の場合はコワーキングスペースを参加者自身で手配。
- ◆ 参加者が自身で手配するコワーキングスペースは1か月目、2か月目の冒頭に手配し、予約内容を事務局へ申告必須とする。
- ◆ 参加者が自身で手配するコワーキングスペースはインキュベーション期間の2か月が過ぎた時点で事務局と精算
- ◆ 壁打ちはインキュベーション期間中で最大4時間を確保する。
- ◆ 出島も壁打ちもビジネスタイム（09:00～18:00）に実施。
- ◆ 出島は、どのタイミングで何時間開催するかは参加者の自由。
壁打ちは事務局担当者と協議の上で開催日時を決める。
- ◆ 1か月経過したときに中間報告会を実施。基本全員リアル参加形式
- ◆ 最終プレゼンテーション会には、送り出し企業の決裁に関与する者（取締役以上）が1社2名までで参加を必須とする。また、原則リアル参加とする。

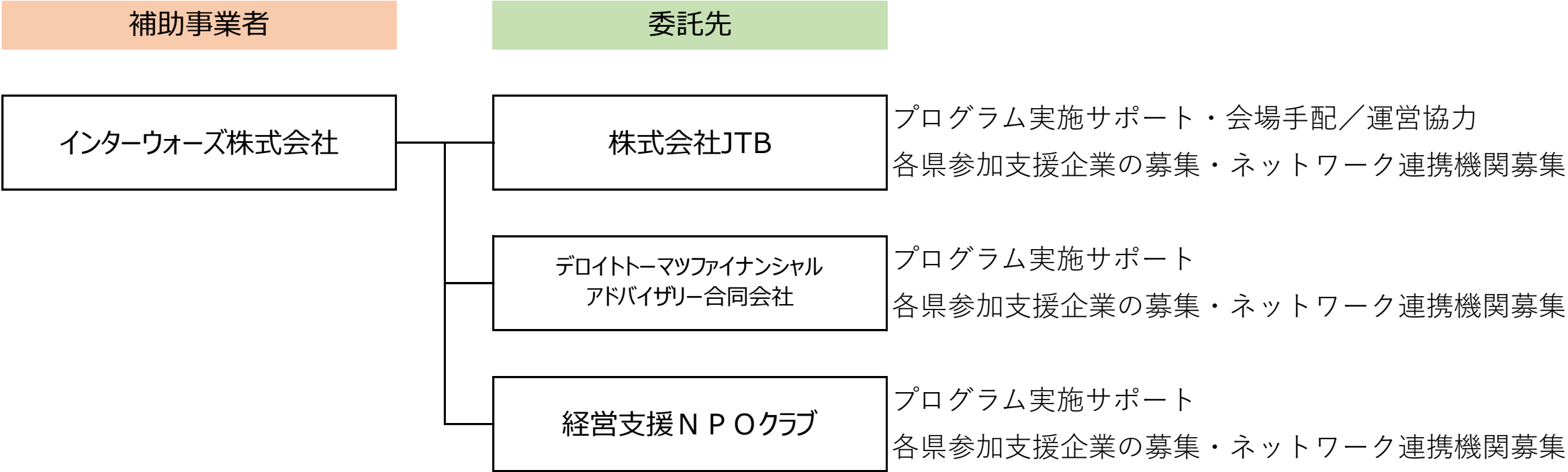
④ 専門家人材 マッチング

地域の中堅企業と各分野の専門家を効果的にマッチングし、
新たなビジネス展開や経営課題解決をサポート。

専門家人材 データベース



- 全国事務局
- 連携支援機関
- 連携支援企業
- インターウォーズ
- デロイトトーマツコンサルティング
- 経営支援NPOクラブ



現在がんばっていること

- ① 東北6県における“中堅企業”の参画募集 24社程度
- ② ①のうち地域未来牽引企業である“重点支援企業”の選定 10社程度
- ③ 東北6県 中堅企業の挑戦を支援いただける「連携支援機関」を募集
 - ➡ 大学・金融機関・経済団体・自治体・地元事業会社 など

令和7年度 中堅中核企業支援プラットフォーム事業

企業内起業家
イントレパス
に道筋を

INTRE PATH JAPAN 東北

東北6県の中堅・中核企業
イントレパス
企業内起業家養成による新事業創出プログラム

インターウオーズ株式会社 2025年 8月4日

INTERWOOS
International Window of Opportunities